LP Assurance, banque, finance - parcours Chargé de clientèle (en BCC) - 2021-2022

		СМ	CM / TD	TD	TP	Non présentiel	Heures présentielles / étudiant	Coefficient	EC				
UEO SEMESTRE 1	UEO : Homogénéisation / Mise à niveau												
	LP ABF - UE0-1 : Homogénéisation / Mise à niveau		15				15	0	0				
	LIE1 · ENVIRONNEMENT DE	I A BANCAS	LIDANICE ET	MADCHE	EINIANCIE	C							
	UE1: ENVIRONNEMENT DE LA BANCASSURANCE ET MARCHES FINANCIERS LP ABF - UE1-1: Le panorama mondial de la bancassurance 30 30 3												
UE1	LP ABF - UE1-1 : Le parioraria mondial de la bancassurance LP ABF - UE1-2 : Cadre règlementaire juridique et fiscal de la bancassurance		30				30	3					
	LP ABF - UE1-2 : Cadre regiementaire juridique et liscal de la bancassurance LP ABF - UE1-3 : stratégie de veille dans la bancassurance		20				20	2	1				
SEMESTRE 1 et 2	LP ABF - UE1-3 : Strategie de Veille dans la balicassurance LP ABF - UE1-4 : Systèmes d'information bancaire et Serious game	_					20 20 20	2					
	LP ABF - UE1-4 : Systemes a information bancaire et serious game LP ABF - UE1-3 : Conformité, éthique et relation client	_	20					2					
	LP ABF - OE1-3 : Conformite, ethique et relation client		20				20	3					
UF2	UE2: CONNAISSANCE DU CLIENT ET MARKETING DE LA BANCASSURANCE												
UEZ	LP ABF - UE2-1: Marketing des produits et services de la bancassurance		40				40	3	8				
SEMESTRE 1 et 2	LP ABF - UE2-2 : Multicanalité et bancassurance		20				20	2					
	LP ABF-UE2-3 : CRM et SI dans la bancassurance		30				30	3					
	UF2 - TECUNIQUES DOUB	I CUADCE D	C CLIENTEL	CAL DANC	ACCUDANCE								
UE3	UE3 : TECHNIQUES POUR LE CHARGE DE CLIENTELE EN BANCASSURANCE												
UE3	LP ABF - UE3-1 : Calculs financiers LP ABF - UE3-2 : Produits et services bancaires et de l'assurance		20				20	2					
			40				40	3	11				
SEMESTRE 1 et 2	LP ABF - UE3-3 : Négociation - Vente		30				30	3					
	LP ABF - UE3-4 : Approche patrimoniale du client		20				20	3					
UE4	UE4 : COMPETENCES TRANSVERSALES												
UE4	LP ABF - UE4-1 : Anglais commercial et financier, et de la bancassurance		40		1		40	3					
SEMESTRE 1 et 2	LP ABF - UE4-2 : Techniques d'expression		30				30	3					
	LP ABF - UE4-3 : Management de projets		20				20	2					
UE5		JE5 : PROJET	TUTORE										
SEMESTRE 1 et 2	LP ABF - UE5-1 :PROJET TUTORE	JES . TROJET	TOTORE	·	T T	100	0	6	6				
SCIVICS INC 1 et 2	LI ADI - OLS-1 I ROSET TOTORE	-1	1		1	100	0	- 0					
	UE6 : STAGE / EXPERIENCE PROFESSIONNELLE												
UE6	LP ABF - UE6-1 : STAGE / EXPERIENCE PROFESSIONNELLE	/ LAI LINEINC	0				0	0	1				

TOTAL heures

СМ	CM / TD	TD	TP	Non présentiel	Heures présentielles / étudiant	Coefficient	ECTS
0	425	0	0	100	425	55	60

	BCC								
		СМ	CM / TD	TD	TP	Non présentiel	heures présentielles / étudiant	Coefficients	ECTS
	BBC1 (UEO: Homogénéisation / Mise à niveau, UE 2: CONNAISSANCE DU CLIENT ET MARKETING DE LA BANCASSURANCE, UE 4: COMPETENCES TRANSVERSALES) GERER LA RELATION COMMERCIALE CLIENT	0	195	0	0	0	195	16	16
ВСС	BCC2 (UE 1:ENVIRONNEMENT DE LA BANCASSURANCE ET MARCHES FINANCIERS, UE 3:TECHNIQUES POUR LE CHARGE DE CLIENTELE EN BANCASSURANCE) CONSTRUIRE UNE PROPOSITION TECHNIQUE ADAPTEE DANS UN ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE, FINANCIER ET REGLEMENTAIRE EN EVOLUTION	0	230	0	0	0	230	24	24
	BCC3 (UE 5 :PROJET TUTORE , UE 6:STAGE / EXPERIENCE PROFESSIONNELLE) (PROFESSIONNEL)	#REF!	0	0	0	100	0	15	20
		#REF!	425	0	0	100	425	55	60